

世间的。所谓杰出人士，所谓脱颖而出，意思是已经计算了性格因素可能带来的负面影响，但是依然不足以影响到个人才华绽放的异彩。尤其是在早期，这种人并不为周围的人所认可，也很少能得到理解和支持，所以性格脾气古怪一点很正常。当然，我并不是说一定要是个怪人，我的意思是说，不要用性格来作为重要的判定依据。对于个人而言，标准降低到彼此不至于相互冒犯和伤害就足够了，也不要他们在偶然展现出极为暴烈的一面时太过失望。总之，对于潜在的天才我们这些凡人要包容，要理解，不要用凡人的标准去衡量。

最后，我认为最关键的环节在于你自己。

如果你是喜欢热闹的人，那么你多半能找到一个擅长制造热闹的人；如果你是喜欢强力的人，那么你多半能找到一个脾气和行为都很强势的人。对于我而言，我喜欢有创造力的人，我喜欢有创见的人。所以，从崭露头角开始，每个人的选择都不一样。也许你喜欢的是能造多大的势，力克多少难题的对手，而我

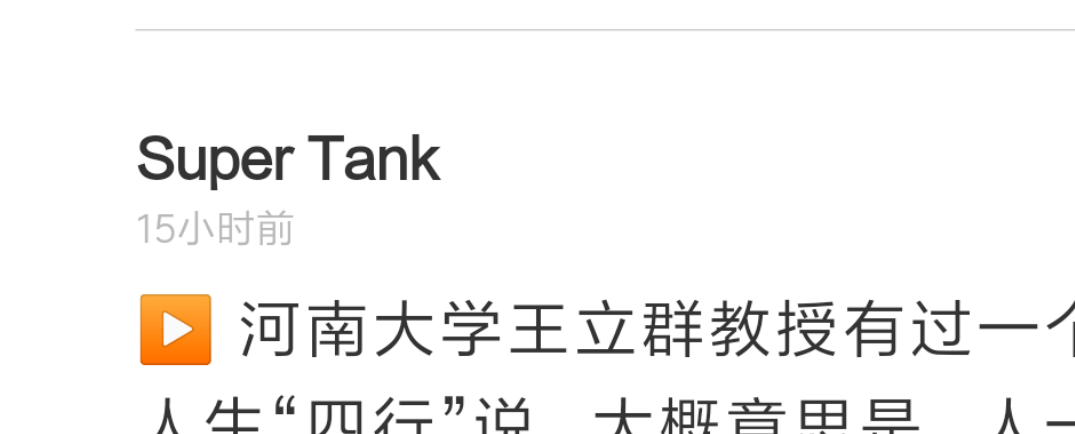
喜欢的是如何在有限的条件下用不一样的方法解决问题，而且不失简洁和优雅的人。我认为最好每个人都想好自己想要发现一个怎样的人，这样才可能让自己始终保持足够的耐心和宽容，大家可以共同成长，等到对方最终绽放的一天。也只有这样，到了那天你可以坦然地说：“我的确能识人，识人中龙凤。”

划重点

添加到笔记

1.关于识人物，我有几个粗浅的心得：他不应该是张白板，一定要崭露过头角；他应该比较执拗，拥有很强的专注力；他对你讲过的道理才是道理；性格不重要；最关键的环节在于你自己。

2.我认为最好每个人都想好自己想要发现一个怎样的人，这样才可能让自己始终保持足够的耐心和宽容，大家可以共同成长，等到对方最终绽放的一天。也只有这样，到了那天你可以坦然地说：“我的确能识人，识人中龙凤。”



← 前一篇

如此好文章，快分享给需要的朋友吧！

微信

朋友圈

用户留言

默认 最新 只看作者回复

张万兴 6小时前

加一点：他总是在自我刷新，你总是能看到他在进步

转发 1 1

Super Tank 15小时前

河南大学王立群教授有过一个人生“四行”说，大概意思是，人一生想要做成点事情，必须要有“四行”：

1 自己要“行”；2 要有人说你“行”；3 说你“行”的人得“行”；4 你的身体得“行”。

无论是看王教授的观点，还是看菜头老师今天专栏里提到的内容，我们会发现，“识人”的关键终究是“自己”。有真才实学，有识人之长，才能知道身边谁是杰出人士，才会知道自己该问什么问题，向对方学习什么东西。

所以，对于大多数人而言，难的不是有“识人”意识，而是看不清该跟谁学，不知道该学什么，因此平庸无为过一生。孔子说得好：“所信者目也，而目犹不可信；所恃者心也，而心犹不足恃.....知人固不易矣”，我辈应当谨记。

8 6 67

强Sean 14小时前

感谢菜头老师分享的识人大法，我补充一点:超强的行动力，就已经能把很多人甩开几条街了。

我身边就有这样的同事，很早就发现她的这个潜质:学到什么新知识，她马上就用起来了；安排什么工作任务，很快就做出来能给你反馈了。这种像推土机一样的强悍执行力，在人群中很容易闪耀起来。

1 4 53

蛋壳花生 15小时前

还有一个办法，就是投资年轻人，只要想象一下你在他的年纪，能不能做到他的十分之一，或者五分之一。如果不能，果断去认识他，去帮助他，因为在不认识一下，帮点忙，他立马就要超过你咯。

当然还有一种可能，你发现你身边的年轻人都比你曾经优秀的多得多，比如你奋斗五六年，终于进入大厂，发现人家应届实习生都是如此优秀。那不更好么？说明你来到了一个到处都是好投资标的好地方呀！哈哈哈

2 7 51

李岳洋 9小时前

优秀的人，总是会在某些时候和正常人不一样。

看一个人是否成功，不是看他赢了多少人，要看他成就了多少人。

人脉不是能帮到你的人，而是你能帮到的人。当真正能帮到牛人的时候，自己也就成了牛人。

没有自己的真本事，无法帮助到别人，就算你认识的人再多，他们也不会是你的人脉。

人脉的本质，是平等的交换。

只有等价的交换，才会有等价值的友情。

在你变得足够优秀之前，请放弃无用的社交。

一个优秀且有价值的人，自然会吸引其它优秀且有价值的人的认可和帮助。想要获得一样东西，首先让自己配的上它，好的人脉也是。

4 评论 45

强Sean 14小时前

乔布斯就说过，他喜欢和聪明人一起工作，不用考虑他们的自尊，不是因为聪明人没有自尊，而是因为他们更关注自己的成长，他们时刻保持开放的心态，而不是面子，也不是想方设法证明我没错。

3 1 40

陈豪 15小时前

我觉得我找到了那个人，他是我几年前的领导，随后几年偶尔联系，去年听闻他回到集团公司，我果断申请到他的下面做事。

为什么我觉得他是一个值得追随的人呢，因为我在他身上了看到了“不凡”。这种不凡体现在性格和做事方式上，他的性格和做事方式像极了科比，极致专注，不畏惧冲突，同时有自己的一套价值观，不受外界影响。

具体来说：

- * 他保持开放，与各路大牛保持交流，同时又如独裁者般追求极致，他骂过的人起的冲突，每个月都在发生，他像鲶鱼一般让组织保持活力。
- * 他深谙“舍得”的道理，即使是最初薪资微薄的时候，也不吝于请客吃饭。
- * 他说年轻时就要多试错，于是把赚的钱投资给身边创业的朋友，同时自己也尝试各种短频快的小创业项目（有成功也有失败）
- * 也正因为他的独立思考与行动力，被大老板请回来一起开辟新业务（长期事业）